
Inflación de Salarios. JOHN BURTON. Mac-Millan, Vicens-Vives. Barcelona, 1974, pp. 125.

El objetivo del libro que nos ocupa es el de dar una resumida visión de la «inflación de salarios» y, en consecuencia, dejar al margen del tratamiento otros aspectos importantes de la inflación como son la inflación de precios y la inflación de costes. En este sentido, se hecha en falta, habida cuenta del momento económico en que nos encontramos, una referencia más amplia a la inflación de costes ya que presumiblemente hubiese ayudado a esclarecer un mínimo la situación de inflación con desempleo, en la que nos encontramos.

A lo largo y ancho de la obra, el profesor Burton trata de dar una visión panorámica y un tanto desalentadora del estado de la cuestión sobre los mecanismos disparadores de la inflación, los procesos de ajuste que operan en situaciones inflacionistas y las «relaciones de comportamiento microeconómico» que se dan tras el mecanismo del disparo y el proceso de ajuste.

El autor centra su explicación de las teorías de la inflación en las de-

nominadas Escuelas de la Inflación vía Demanda (Demand Pull School), como posiciones fundamentales que han tenido relevancia en los últimos decenios.

Al margen de las consideraciones metodológicas en la investigación de la inflación de salarios a la que dedica un capítulo, y en donde pone de relieve los principales problemas con que se enfrentan las dos escuelas o teorías arriba mencionadas a la busca de su contrastación empírica, el autor centra su análisis en las principales aportaciones empíricas, que constituyen la parte más importante del libro, sobre la inflación de salarios iniciándolo con el análisis tradicional de Phillips y la posterior colaboración de Lipsey.

Analiza sucesivamente el papel del exceso de demanda en la inflación de salarios bajo el esquema Phillips-Lipsey revisando las diversas variables «proxi» que introducen en este modelo diferentes tratadistas y concluye que tal modelo no explica totalmente el movimiento de salarios monetarios tal como está predicho por esta hipótesis.

La existencia de Phillips loop (ojal de Phillips) acerca el modelo anterior a la realidad, si bien tra-

tan tan sólo un aspecto concreto de la censura. Otras hipótesis que contempla en este capítulo son «efectos de los cambios del nivel de precios sobre la tasa de inflación de salarios», la relación de los beneficios con el poder negociador de los sindicatos y el efecto «spill-overs» (rebosamiento) y las negociaciones clave. Por último y basándose principalmente en las aportaciones de Hines analiza «el papel de los sindicatos en la inflación de salarios».

Después de tratar las diferentes hipótesis agregativas que explican tan sólo parcialmente los movimientos de los salarios monetarios, el autor expone los aspectos microeconómicos de la inflación de salarios, prestando singular atención a los dos modelos más conocidos: el modelo de Holt «de investigación de salarios» y el neoclásico de Phelps y Friedman.

Finalmente, la obra trata con cierta extensión de «Política de rentas» en las que analiza los diversos medios o instrumentos que tienen los gobiernos de los países occidentales para controlar la inflación de salarios, concluyendo que si bien a corto plazo la política de rentas puede tener algunos aspectos positivos, en un sistema económico complejo puede evadirse fácilmente el poder disuasivo de las «cestas» impuestas por la política de rentas.

Las conclusiones del autor se contienen en un último capítulo titulado significativamente «No conclusiones», justificando el título en el sentido de que no puede darse una contestación clara a la subida de salarios durante el período de postguerra. Ello es así debido, en gran medida, a las todavía toscas herramientas de que dispone el análisis económico y a la aún corta historia de la «revolución cuantitativa» en la Economía.

En resumen, pues, el libro reseñado cumple su objetivo, si bien éste es poco esclarecedor acerca de la di-

námica inflacionista que se produce en el mundo occidental en estos momentos.

La sociedad corporativa, SALVADOR GINER y MANUEL PEREZ YRUELA, Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid, 1979.

El presente ensayo, n.º 10 de la Colección «Monografías» es producto de la colaboración mantenida por sus autores durante dos años en las Universidades inglesas de Lancaster y posteriormente en la de Brunel (Londres), cuyo principal intento es «definir las sociedades modernas como sociedades corporativas», su estructura y su problemática. Motiva el estudio enfocar la nueva reestructuración de las sociedades avanzadas que requiere una interconexión del orden social general a través de la corporatización del orden social general con miras principalmente económicas.

Según el nuevo contexto de las sociedades corporativas y postindustriales de Occidente y su problemática, el trabajo enfoca especialmente «cuál es el papel de las corporaciones en la reestructuración de las sociedades industriales», siguiendo siete capítulos para tratar el tema, empezando por la sociedad corporativa y la teoría sociológica tradicional. En una forma estructural el capítulo III sobre la explicación liberal comprende:

- a) Sociedad industrial y post-industrial
- b) La dependencia antropológica
- c) Incidencia corporativa.

El capítulo siguiente expone la tesis contraria o la explicación radical en el capitalismo avanzado, que comporta una crítica del sistema y su presumible o hipotética extinción, o bien su encuadramiento en una fase totalmente nueva.

Se refiere el capítulo V al socialismo corporativo y sus enemigos, confrontando los dos precedentes que se relacionan porque ambos parten de planteamientos ya hostiles ya favorables al capitalismo, y en medio de los cuales se halla «una tercera corriente de pensamiento que es importante para el desenvolvimiento de una interpretación del mundo moderno en términos de crítica del corporatismo» aparte de dicha dicotomía; es en síntesis la crítica de la burocratización del socialismo según Trotski.

El capítulo VI sobre corporatismo y desigualdad social plantea el debate de dos posiciones de la teoría social entre clase y ocupación o, a grandes rasgos:

- a) la teoría social entre la clase y la ocupación
- b) la historia reciente de la desigualdad social.

Estructuralmente, la desigualdad significa o una estructura de clases o bien una estructura de ocupaciones. En el debate entre ambas posiciones partiendo de «injusticia social», «lucha de clases» hasta las más diversas colectividades de sindicatos, iglesias, asociaciones patronales, etcétera, no se llega a ninguna explicación satisfactoria por ser producto de planteamientos primarios.

Por tanto, el ensayo presente tiene como objetivo primordial «una mayor sustanciación argumental» para lograr un mínimo de aceptación. La sociogénesis del corporatismo explica seguidamente la expansión corporativa, sus implicaciones y estructura según el proceso creciente de corporatización; las falacias y confusiones de las nomenclaturas inherentes a burocratismo, gerencialismo y corporatismo modernos no pueden significar «una nueva interpretación de la sociedad en términos de "clase dirigente"». La misma **utopía corporativa** elevada a orden so-

cial implica un orden conflictivo y contradictorio, con un futuro nada halagador.

Plenitud y crisis de la sociedad corporativa da lugar, en el VIII y último capítulo, a tres apartados principales relativos 1) los límites de la corporación; 2) las variedades del corporatismo; 3) crisis y conflicto en la sociedad corporativa. Igualmente se plantean los factores anticorporativos y sus incidencias, así como los efectos de la sociedad corporativa oligopolística enraizada en la sociedad burguesa y la sociedad corporativa monopolista enraizada en el socialismo de estado.

Finaliza el estudio con la crisis, a pesar del grado de corporatización actual, de unas sociedades polarizada entre lo corporativo y lo extra-corporativo, debida también a sus contradicciones internas, todo lo cual requiere un nuevo sistema actualizado de «mayor coordinación imperativa» sin olvidar el enfrentamiento hombre/corporación.

Mariàngela Cerdà

Jornadas sobre Ingeniería, Tecnología e Investigación. Publicación de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona y Tecno-Transfer, 1978.

Recoge esta publicación, una serie de ponencias presentadas en cuatro jornadas sobre ingeniería, transferencia de tecnología, investigación, documentación científica y técnica e innovación, que tuvieron lugar en la Feria Internacional de Barcelona, durante el año pasado.

El contenido del libro es único, tanto por las personalidades que acudieron a estos certámenes, como por algunos datos que aparecen y que estaban inéditos hasta el momento.

Hay que hacer notar que estas jornadas constituyen uno de los pri-

meros intentos que se han hecho en España, por buscar medidas positivas y concretas, para orientar nuestra política tecnológica, haciendo hincapié en uno de sus principales objetivos: la exportación de tecnología.

No están ausentes, de todas formas, los clásicos lamentos del déficit de la balanza tecnológica que, durante los últimos años han aparecido en los artículos sobre el tema. No obstante tienen menos importancia, cuando aparecen acompañados, como en el caso de esta publicación, por soluciones realmente positivas.

A lo largo de las 622 páginas que constituyen la recopilación van apareciendo ponencias en forma de pequeños artículos de más de treinta expertos españoles y latinoamericanos. No me voy a referir aquí, a todos ellos, ni siquiera a los más importantes, por razones de espacio. Resaltaré aquellas ideas, ponencias y personas que me parecen de mayor interés.

Tuvo su turno entre los oradores D. José Gil Peláez, Subdirector General de Tecnología y Productividad Industrial, un hombre que durante años ha permanecido en su puesto, sin sufrir los embates de los cambios políticos. El es la continuidad y lo permanente de la Dirección General, a él debemos lo poco o lo mucho que se ha hecho en España de política tecnológica. Ha sido un testigo de excepción de cómo los cambios políticos han ido quitando y poniendo a los Directores Generales de Tecnología: Castañé, Sistiaga, Kaibel, Campos, etc. De la ponencia de Gil Peláez hay que destacar la descripción de los objetivos y medidas de la política que, se está llevando a cabo de importación de tecnología.

Tiene interés la ponencia de Rafael Salvador; ponencia que queda enmarcada en el campo de la empresa y bajo el aspecto de la exportación

de tecnología, por parte de la empresa española. Su razonamiento está basado en la competitividad de los procesos productivos, de la comercialización y de los tipos de productos. Si disponemos de esta competitividad, podremos entrar con facilidad en los mercados de países con niveles de desarrollo similares al nuestro y menos desarrollados, con beneficio mutuo para España y para estos países. La tecnología que exporta España (típica tecnología media) puede desarrollar un sector industrial en los países a los que acude, satisfaciendo de esta forma sus necesidades, sin que les resulte imprescindible importar productos que se fabricarán con la tecnología adquirida. Puede además disponer de una tecnología que, aprovechando el reducido coste de la mano de obra y de sus materias primas, les permita exportar productos a otros países más desarrollados. De este modo se favorece el equilibrio de su balanza de pagos y permite desarrollar una política de pleno empleo.

Competitividad basada en la creatividad que R. Salvador define como «capacidad de encontrar soluciones permanentes, nuevas o diferentes a los viejos problemas».

El artículo de SERCOBE sobre «Bienes de equipo: Tecnología y Exportación», comienza con un análisis conceptual de los bienes de equipo y su participación dentro de la producción industrial de los países, distinguiendo entre países desarrollados y subdesarrollados.

En los países desarrollados el 40 % de la producción industrial es en bienes de equipo, mientras que en los países subdesarrollados es un 3 %. En España hace 10 años, los bienes de equipo eran el 5 % de las exportaciones y en este momento están situados en el 16 % de las exportaciones. El estudio de la situación española por lo que se refiere a la producción, exportación e im-

portación de bienes de equipo muestra altos niveles para la producción interior durante estos últimos años y aunque ciertamente la importación es muy elevada, los notables incrementos de las exportaciones y la asimilación de la tecnología importada, hacen ver el futuro de forma esperanzadora.

Los incrementos anuales de las exportaciones son mayores que los incrementos anuales de las importaciones, lo que muestra que, dentro de lo que podríamos llamar tecnología intermedia de nuestros bienes de equipo, tienen bastante aceptación y calidad en los mercados internacionales.

Analiza a continuación y siempre dentro del sector de bienes de equipo, cuáles son los segmentos más dinámicos, por desarrollarse rápidamente su producción o por ser más exportadores. Parece que en el futuro se ha de prestar una particular atención a la promoción de la labor exportadora de aquellas empresas que exportan o pueden exportar más.

Concluye la ponencia de SERCOBE que para que haya transferencia de tecnología, tiene que haber un sustrato de hombres y de medios capaces de recibir la tecnología, que en gran medida se transfiere por una corriente de intercambios de ideas y de conocimientos técnicos entre hombres.

Especialmente agresivo es el artículo firmado por D. Manuel Portavella, quien deja clara la necesidad de tomar medidas para la venta de tecnología como algo importante y a tener en cuenta por la administración.

También Kaibel hizo referencia a la importancia que va teniendo la exportación de tecnología. De las patentes que se utilizan en España sólo el 20 % son nacionales. El 90 % de las patentes que utiliza el Japón son de su propio país. El 70 % de

las utilizadas por Estados Unidos, el 50 % de las utilizadas en Alemania y el 30 % de las utilizadas en Francia también son propias. Mencionó —el entonces director general de Tecnología y Productividad Industrial— la creación de un fondo de 3.000 millones de ptas. cuyo destino será la financiación del desarrollo tecnológico de áreas seleccionadas con criterios de arrastre al resto de las industrias por sus efectos socio-económicos y por su incidencia en la balanza de pagos.

La ponencia «Sectores prioritarios de Investigación en España» de Francisco García de la Banda, refleja con datos numéricos y con perspectiva histórica la política científica y tecnológica de los últimos años, en los que se refiere a las subvenciones a las Asociaciones de Investigación y a los planes concertados. De las cifras reflejadas se podría deducir que no existe ninguna correlación por sectores entre los gastos para planes concertados en el período 1968-1975 y las subvenciones estatales a las Asociaciones de Investigación para el período 1964-1975. Los planes concertados se han concedido a aquellos sectores que absorben menos mano de obra por unidad de demanda final y excepto en el sector de la alimentación —de los 14 para los que aparecen estadísticas— a aquellos sectores con menos participación en el Producto Industrial Bruto. Con respecto a las subvenciones de Investigación, se puede afirmar aún con más razón que se ha dado el dinero a aquellos sectores con menos contribución al Producto Industrial Bruto como Industrias extractivas, agua, gas y electricidad y textil, y que excepto en el caso de los sectores Agricultura, Alimentación y Textil, no se ha tenido en cuenta los sectores que absorben más empleo. Todo esto se explica porque las decisiones de ayuda financiera a la investigación responden a proyectos concretos y

no a favorecer sectores determinados.

En el capítulo dedicado a Ingeniería cabe resaltar las señales de contrariedad que muestran los diferentes articulistas sobre el modo de financiación estatal o paraestatal de las exportaciones de estudios y proyectos técnicos.

Los grandes organismos financieros internacionales como el BIRD, el BID, etc., así como las Agencias especializadas de las Naciones Unidas, siguen en general la tendencia de «devolver» a los diferentes países desarrollados, materializadas en encargos, estudios, proyectos o realizaciones concretas de ingeniería, las aportaciones que reciben de los diferentes países. España al ser modesta en este tipo de aportaciones, no goza de una buena situación a la hora de obtener contratos de ingeniería internacionales.

Definen como transferencia de tecnología en el sector de la Ingeniería y el consulting como «poner a disposición de otras personas o países los conocimientos de cómo hacer algo bien en:

- a) Procesos de fabricación.
- b) Asistencia técnica en el Know how.
- c) Realización de proyectos detallados.
- d) Realización de «plantas llave en mano».
- e) Formación del personal.

En todo proceso de transferencia de tecnología hay cinco etapas: selección, negociación, absorción y adaptación de la tecnología adquirida.

Como la tecnología es un elemento indispensable para que un determinado país alcance el desarrollo, es necesario, que en ocasiones el Estado regule su creación, transmisión y adaptación, pero de una forma especial su adquisición.

El capítulo dedicado a Documen-

tación, información y Registros puede abrir horizontes nuevos a los empresarios estudiosos del proceso tecnológico, en España.

Queda de manifiesto cómo la información que aparece en los contratos de transferencia de tecnología, puede ser un mecanismo de selección de tecnología en el exterior y pagar por ella divisas —bien escaso nacional— parece lógico que las demás empresas hispánicas que necesiten de esa tecnología no vuelvan a pagar divisas por ella, sino que la compren directamente a la empresa española que la obtuvo al principio. Para esto es necesario que la Administración impida la aparición en los contratos de cláusulas restrictivas, a la venta de esta tecnología. Varios artículos de expertos nacionales y extranjeros se detienen en el Registro de Contratos de Transferencia de Tecnología, su importancia como fuente estadística y medio para desarrollar la política tecnológica. A través de la información depositada en estos registros se puede conocer el contenido de los contratos, su clasificación por sectores, por países cedentes, volumen de pagos, etc.

La colección de patentes en el Registro de la Propiedad Industrial es una gran fuente de información científica y técnica. Fuente que hasta ahora mal aprovechada, ya que la utilización de patentes nacionales y extranjeras como medio de consulta realizadas por las empresas, frente a otras alternativas de consulta, está alrededor del 20 %. Este porcentaje es realmente bajo y más si se tiene en cuenta lo cómodo, modernizado y mecanizado que está el Servicio de Información del Registro de la Propiedad Industrial —Organismo Autónomo regulado por la reciente Ley de 17/1975— entre cuyos objetivos se encuentra el de disponer y difundir eficazmente la información tecnológica.

Se relatan también los servicios

y el funcionamiento del Centro de Documentación e Información de Comercio Exterior y que depende de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Comercio y de la importancia de los Servicios de Información y Documentación de las empresas.

El capítulo de Venta y Beneficios inducidos de la venta de tecnología de Rafael Martín Moyano hace una llamada a las empresas para que localicen y determinen la tecnología que tienen y de la que en muchos casos no lo consideran como un activo de la empresa.

La demanda de tecnología española provendrá de aquellos países que se encuentren con un nivel de desarrollo similar al nuestro, con mano de obra parada, o en los primeros escalones del subdesarrollo. Los beneficios de la venta de tecnología son indirectos, ya que generarán exportaciones de bienes y servicios.

Un libro de interés para el empresario, para el estudioso de la economía industrial y para el político, orientado positivamente hacia la exportación de tecnología.

Rafael Pampillón Olmedo

La increíble máquina de hacer pan.

de S. LOVE BROWN; K. KEATING; D. MELLINGER; P. POST; S. SMITY; C. TUDOR. Unión Editorial, S. A., 1976. 200 páginas.

Escrito en ocho capítulos, agrupados en cuatro partes. La última es un poema de R. W. Grant, denominada Tom Emith y la Increíble..., del que toma título el libro.

Las dos primeras partes, con cinco capítulos, se dedican a poner de manifiesto la función negativa y perjudicial del gobierno en aspectos tales como: la gran depresión, la moneda, los sindicatos, los monopolios y la competencia, el salario mínimo

y el control de precios. En los dos últimos examina el intervencionismo en aspectos más relacionados con la filosofía y la política: bienestar, derechos civiles.

Las dos últimas partes, son ya una defensa a ultranza del individualismo y de la libertad económica llevada a sus últimas consecuencias: el capitalismo, incluyendo una amplia condena a cualquier forma de colectivismo o de socialismo, incluido el socialismo nazi (?).

* * *

En aquel ya viejo pero aún recordado catecismo Ripalda, se definía el infierno como el conjunto de todos los males sin mezcla de bien alguno. Pero si bien aquí el infierno era como una meta a la inversa, el gobierno, principal sujeto de este libro, sería el Malo, el creador de todo ese conjunto de males. Con sus palabras: «Dada una economía controlada, lo demás —**todos esos males**— serán sus consecuencias» (página 114). «La Increíble Máquina de Hacer Pan» es un libro con el que poca gente estará de acuerdo. Escrito por cinco jóvenes de edades comprendidas entre los veintitrés y los veintiséis años, está lleno de frescor y osadía juveniles. Es, cuando menos, y en eso coincidimos con el prologuista, un libro sorprendente. Porque, ¿quién a estas alturas, defendería a ultranza, sin la más leve inseguridad en sus argumentos y en los hechos con los que se trata de apoyarlos, la total y absoluta libertad económica como principio básico del comportamiento de los sujetos económicos?

Porque, además, no se trata de una toma de posición a partir de opciones políticas. Ni siquiera una toma de posición frente al dilema economía libre-economía planificada. Es, por el contrario, un intento de desarrollar, de forma lógica, la consecuencia falsa de una premisa

verdadera: la naturaleza esencialmente libre del ser humano.

Es, por ello, a nuestro juicio, un libro económica y políticamente reaccionario.

Hay algunos momentos en que esta afirmación se nos hace evidente: una es la causa del elevado desempleo de los negros; otra cuando se afirma la pretendida «afinidad del mercado libre con la naturaleza esencial del hombre» y también, por qué no, la defensa de la propiedad privada (véase los capítulos tercero, octavo y séptimo respectivamente).

¿Por qué hay más negros en paro que blancos? Dice textualmente: «no podemos hacer que el trabajo de un hombre valga una cierta suma con solo declarar ilegal el pagarle menos», y añade: «la gran víctima de este sistema (el intervencionismo del gobierno al fijar el salario mínimo) ha sido el negro...» Pero con estas afirmaciones no se constata un hecho; se trata de defender un argumento: es la intervención del gobierno al fijar el salario mínimo el que crea el problema... Es un lugar común en la teoría económica que un incremento de salarios por vía de coacción: sindical o subiendo el salario mínimo puede hacer descender la cantidad de factor trabajo empleado. Pero la teoría económica nada dice acerca de que esta disminución sea discriminada. En todo caso, esto sería una consecuencia del acto de ejercer la libertad económica que se defiende, con lo que el argumento resulta contraproducente.

La afinidad libertad-naturaleza humana parece eliminar la opción de una economía controlada por el Estado, como sería el caso de una economía planificada, porque «si el Estado es el propietario del papel, la tinta y las máquinas de imprimir...», se concluye, la libertad es totalmente imposible. ¿Quién garantiza esa misma libertad cuando son los empresarios privados los propietarios? Parece obvio que no puede conde-

narse el socialismo con citas de Goebbels y Hitler, como se hace en este libro.

Argumentar aquí sobre la validez o no del derecho a la propiedad privada sería pretencioso e inútil. Además rebasaría el tono de estas notas críticas, que sólo pretender señalar algunos de los aspectos más importantes. El derecho a la propiedad privada descansa en los puntos siguientes: a) el derecho a la vida como propiedad primera y más importante; b) el derecho a producir como condición necesaria para la vida; c) el derecho a conservar lo creado, lo producido en este caso; y d) ergo, el derecho a la propiedad individual, a la propiedad privada.

Lo menos que puede afirmarse es que del texto parece desprenderse un cierto regusto a cosa pasada, a épocas en que el señor del garrote vestido con pieles, araba y mataba para alimentarse marchando luego a zonas más acogedoras, lo que no tiene nada que ver con este nuestro mundo donde a veces es difícil incluso reconocer de quién es la propiedad.

A pesar de ello, las razones en defensa de este derecho no son nada pueriles, porque si existe el derecho a la libertad académica, a la religión, a las propias opiniones, a su persona o a sus facultades, no es todo ello la expresión del derecho a la propiedad? Y siendo así, ¿por qué el individuo no ha de ser propietario de lo más tangible y material?

Por encima de la a veces aparente, a veces real, superficialidad con que están tocados los distintos problemas económicos: sindicatos, monopolios, dinero, intervencionismo estatal, etc., están afrontados con valentía, con el deseo de transmitir un profundo convencimiento, donde no ha habido cabida a la polémica o al sarcasmo. Libro que se lee con agrado y que, a pesar del juicio negativo que nos merecen sus argumentos, consideramos útil.

Aunque sólo sea en el mismo sentido en que el libro del señor Dühring diera lugar al Anti-Dühring.

A. Luque Rico

Crecimiento Económico y Distribución de la Renta, LUIGI L. PASINETTI. Alianza Editorial, Madrid, 1978, 178 pp.

En esta obra el Profesor Pasinetti reúne seis de sus ensayos fundamentales, tres de los cuales, el 1.º, el 3.º y el 5.º, aparecieron ya a comienzos de la década de los sesenta en diversas revistas; los otros tres, aparecen por primera vez en esta obra, completando a los anteriores. Esto permite, en el plano didáctico, mostrar una visión unitaria, coherente y sistemática que pone de relieve los eslabones básicos del pensamiento clásico Keynesiano y post Keynesiano y, al mismo tiempo, mostrar las aportaciones más originales de este autor en el análisis económico. Por otro lado, el hecho de formular los supuestos en un lenguaje matemático, comenzando ya con el modelo Ricardiano, le permite lograr un cuerpo homogéneo que evidencia al lector las interconexiones más significativas de aquella línea de pensamiento económico, que és, en realidad, el principal objetivo de este trabajo.

En el primer ensayo, bajo el título de «Una Formulación Matemática del Sistema Ricardiano» destaca, siguiendo la obra de Ricardo —particularmente la famosa edición preparada por Piero Sraffa—, las líneas fundamentales de su pensamiento, mostrando en primer lugar la teoría del valor, apoyada en el coste de producción, medido en unidades de cantidad de trabajo, para seguir con la teoría de la distribución, donde Ricardo agrupa en tres clases a los participantes en el proceso productivo: terratenientes, capitalistas y trabajadores. Mostrando como todo

el pensamiento Ricardiano sobre este tema, descansa en el análisis de los precios naturales de la renta, el beneficio y el salario y señalando como la divergencia entre aquellos precios y los del mercado son meras desviaciones temporales sin importancia.

La renta de la tierra está determinada por el producto de la renta marginal que está en cultivo, por lo que esta renta no forma parte en la teoría del valor Ricardiano, sino que es una detracción del producto total. El salario, está determinado por factores no económicos, tales como el nivel de subsistencia y, por tanto, lo que queda del producto es retenido, en forma de beneficios, por los capitalistas, representando un residuo.

Continúa, seguidamente con el análisis del crecimiento económico en Ricardo, indicando que éste es obra de los capitalistas a través de la acumulación de capital mediante los beneficios y señalando como, a largo plazo, debido a la ley de rendimientos decrecientes, la tasa de beneficios tiende a reducirse a cero, llegando así, a una situación de estado estacionario.

Seguidamente, Pasinetti, formula estos aspectos bajo un modelo matemático de dos bienes: bienes salariales y bienes de lujo y, utilizando un tipo de análisis continuo, muestra, a través de sus ecuaciones, las características más relevantes del pensamiento de Ricardo. El modelo es generalizado posteriormente a un mercado con múltiples mercancías que permiten destacar los defectos más significativos del pensamiento de Ricardo resumiéndolos en tres: la ingenua idea de Ricardo sobre el crecimiento de la población, la subestimación del progreso técnico y su incapacidad para apreciar la importancia de la demanda efectiva.

Cabe señalar que en forma de apéndice, se tratan los aspectos de unicidad, existencia y estabilidad

del equilibrio en el modelo, apareciendo éste como un sistema coherente dentro de los supuestos establecidos y, dadas las características de este enfoque de Pasinetti, este trabajo se hace imprescindible para comprender profundamente la conocida obra de Piero Sraffa «Producción de mercancías por medio de mercancías».

Los tres defectos señalados en el pensamiento de Ricardo, van a servir ahora de fundamento en la elaboración de ensayos posteriores. En efecto, el segundo ensayo, bajo el título de «La Teoría de la Demanda Efectiva», comienza dando una visión histórica de este principio a través de la polémica de Ricardo y Malthus, indicando que a pesar de la evidencia de este principio y de su sencillez, no pudo ser aceptado en su época, debido a la falta de instrumentos analíticos y conceptuales que lo apoyaron sólidamente, siendo aplastado por las teorías Ricardianas, más sólidas analíticamente. Sólo un siglo más tarde será puesto de manifiesto, mediante la creación de los instrumentos adecuados que generan una teoría lógica y sólidamente firme, con la teoría general de Keynes.

Se describen las características generales del modelo Keynesiano formulando el principio del multiplicador, tanto en términos gráficos como analíticos. Analiza después las características de este modelo bajo un enfoque de lo que se ha denominado «Sistemas cerrados de Leontief», entresacando las analogías entre los instrumentos analíticos Ricardianos y de Keynes, señalando cómo la característica fundamental de ambos modelos surge como un sistema de ecuaciones de tipo descomponible que permiten formular subsistemas interdependientes como oposición a un sistema de ecuaciones simultáneas completamente interdependientes. Aspecto este que ha confundido a gran parte de la lite-

ratura Keynesiana posterior, dando lugar a falsas interpretaciones del pensamiento Keynesiano. Finalmente se formula el principio de aceleración expresándolo en diversas fórmulas que le permiten enlazar con el tercer ensayo, donde desarrolla los aspectos más importantes de las fluctuaciones cíclicas y crecimiento económico.

Comienza con el análisis de un modelo que le permite desarrollar la interacción del multiplicador acelerador separando, por un lado, la dinámica de la renta y, por otro, la del stock de capital. El modelo es formulado en términos discretos, lo que da pie a describir la estabilidad del equilibrio a través de la naturaleza de las raíces de la ecuación en diferencias de segundo orden, describiéndose los diversos tipos de trayectorias, según qué, aquellas sean reales o complejas e indicando, finalmente, las dificultades que encuentra una teoría que pretende explicar el ciclo y el crecimiento simultáneamente.

Finalmente, cabe señalar que en un apéndice matemático que acompaña a este trabajo, se demuestran en forma intuitiva, pero rigurosa, las condiciones de estabilidad desarrolladas en el modelo.

En el cuarto trabajo, bajo el título «De la dinámica económica clásica a la Keynesiana» comienza considerando los otros dos defectos del pensamiento de Ricardo que ya se han señalado anteriormente acerca de la población y del rendimiento decreciente, haciendo un estudio de las características de estos dos aspectos.

De esta forma muestra por una parte la aportación de Harrod, pues aunque estos dos modelos conducen a conclusiones análogas, sus fundamentos son distintos, ya que mientras que en Harrod hay una clara hipótesis de comportamiento referente a las decisiones de inversión que dan lugar a una función de in-

versión, en Domar no hay tal función, pues lo que el quiere determinar es la tasa, a la cual debe de crecer la inversión para que no haya capacidad ociosa. Y, siguiendo a Keynes demasiado de cerca, no establece distinción entre la plena utilización de la capacidad productiva y el pleno empleo. A través pues de las condiciones de equilibrio del filo de la navaja, vuelve de nuevo a insertar las características del modelo Ricardiano de la distribución de la renta, pero, dentro ahora del pensamiento Keynesiano a través del modelo de Kaldor.

Este será desarrollado en el quinto de sus trabajos donde relaciona la tasa de beneficios y distribución de la renta, con la tasa de crecimiento económico a través de las funciones de ahorro clásicos y diferenciales. En este trabajo y como corrección del pensamiento de Kaldor, expone su conocido modelo que distingue entre la distribución de la renta en beneficios y salarios y distribución de la renta entre capitalistas y trabajadores, pues estos dos conceptos sólo coinciden en el caso particular de que no exista ahorro procedente de los salarios, que es el examinado en el modelo de Kaldor.

El sexto y último artículo titulado «La tasa de beneficios» pasa a considerar otra alternativa al equilibrio del filo de la navaja del modelo de Harrod-Domar. En efecto, si en lugar de considerar a la propensión al ahorro como la variable, se toma la relación capital-producto, entonces nos encontramos ante el modelo de Solow. En esta línea de pensamiento, las productividades marginales del capital y trabajo determinan el salario de la tasa de beneficios y la relación de Euler asegura la distribución de la renta entre el trabajo y el capital, agotándose el producto. De esta manera la teoría tradicional de la productividad marginal queda así insertada

en el modelo de Harrod-Domar, generando con ello toda una serie de polémicas que han caracterizado a la moderna teoría del crecimiento económico.

Sinceramente creemos que la lectura de estos seis ensayos ha de ser de enorme utilidad a los estudiantes de macrodinámica, puesto que les permitirá adquirir una visión más amplia del pensamiento económico en torno a los problemas de crecimiento y ciclos.

Francisco Pérez Pareja

Dinámica de la especialización industrial en Catalunya. A. PUGES ROMAGOSA, Banca Mas Sardá - Exbank, Servicio de Estudios, Ed. Alba, S. A. Barcelona, 1977.

El tema de la especialización productiva es, en estos momentos, de una actualidad palpitante. Cuestiones tan complejas e importantes como la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, con lo que conlleva de modificación de nuestra estructura productiva y de actitudes concretas en orden a las posturas negociadoras a adoptar; o como la cuestión de la selección de inversiones en períodos de crisis económica, sobre todo, y de necesidad, por tanto, de conseguir una mejor utilización de los recursos productivos, ponen de relieve de modo muy claro que el estudio de la especialización de nuestra producción y en particular de nuestra industria constituye una de las tareas que no se pueden obviar y en las que es necesaria una mayor profundización.

Por otra parte, partimos de un marco caracterizado por un grado de integración muy elevado, como es el caso de la economía del Estado Español, en el que se plantean cuestiones de gran trascendencia, como las concernientes a las relacio-

nes entre las futuras comunidades autónomas y en particular, las relaciones de carácter económico y fundamentalmente, de transferencias de recursos de cualquier índole. Y habida cuenta de la existencia de extraordinarios desequilibrios espaciales que darán, sin duda, como ya sucede en estos momentos, elevados grados de virulencia a los distintos planteamientos políticos que se den acerca del tema, hay que reconocer que todos los esfuerzos encaminados al conocimiento de estructuras productivas e industriales a nivel «regional», así como de su evolución y perspectivas, ofrecen la posibilidad de un mayor nivel en los planteamientos y por consiguiente en las normas de actuación que se adopten a nivel de política económica.

Dentro de este contexto, que después de lo comentado anteriormente, resulta ocioso resaltar más, se inserta con gran oportunidad este libro de Antoni Pagès sobre la dinámica de la especialización industrial en Catalunya.

Pugès, por medio de un análisis de carácter histórico-comparativo, se ve en condiciones de afirmar que considerar la industria como base de la singularidad de una especialización «regional» ya no es en absoluto suficiente para interpretar correctamente el papel que a Catalunya le corresponde dentro del Estado Español. Lo que es necesario considerar es el tipo de industria dominante, el grado de novedad de los productos fabricados, las producciones en retroceso, etc., en definitiva, la naturaleza y la dinámica de los sub-sectores que componen el propio sector industrial. Y ello, no sólo por las relaciones de Catalunya con el resto de España, sino por las que mantiene Catalunya y, en consecuencia, el conjunto del Estado español, con la economía internacional.

De manera que Pugès establece en

un primer nivel de análisis una serie de conclusiones para el momento productivo catalán en 1973 (habría que ver cómo ha influido la crisis económica de finales de ese año y posteriores), y que de modo muy superficial podrían resumirse en una mayor especialización en sectores dinámicos y en otros históricamente poco representados, pero de tecnología avanzada (Química, Papel, Alimentación, Materiales de Construcción), una pérdida de la misma para sectores con productos clásicos de escaso proceso de transformación (Madera, Cuero, Calzado, Confección), y una conservación de una cierta especialización, decreciente no obstante, en sectores tradicionalmente dominantes, como el Textil o las Transformaciones Metálicas. Conclusiones que de alguna manera quedan confirmadas al realizar un examen más exhaustivo de tres sectores concretos que podríamos considerar representativos de las tendencias mencionadas: Alimenticio, Textil y Químico.

A continuación, el autor subraya el movimiento de recursos productivos (mano de obra, mercancías, capital-dinero) analizando históricamente la dinámica y la naturaleza de los flujos que ligan a Catalunya con el resto del Estado, por una parte, y con la economía internacional, por otra.

Para Pugès, la conclusión que se puede sacar de todo ello es que nos hallamos próximos a la consolidación de una nueva especialización «regional» que permite configurar a la economía catalana como región avanzada próxima al «centro», y por tanto, con un grado de especialización más homogéneo con el mismo, diferenciado por consiguiente del resto de la economía española, considerada en su conjunto, la cual asume un nivel de estructuración productiva que puede compararse al de la economía europea occidental con unos quince años de diferen-

cia, y en consecuencia, en líneas generales, con un carácter complementario de la misma.

En base a todo ello, el autor a modo de hipótesis con fuertes grados de veracidad plantea la «existencia o la intervención del Estado como un elemento básico que atribuye un carácter específico a las relaciones económicas regionales, favoreciendo, distorsionando o interrumpiendo el modelo dinámico de la especialización regional». Esta afirmación viene avalada para Puigès por el hecho de la constatación de que la continuación de la acumulación pasó necesariamente por el cambio de especialización y de que en la realización de este proyecto aparece netamente la división de tareas entre el sector privado y el sector público: el sector privado utiliza su capital prioritariamente en el desarrollo de nuevas industrias localizadas en las zonas avanzadas, mientras que el sector público prepara el terreno para hacer posible el desplazamiento industrial de las producciones clásicas y permitiendo mayor libertad al capital privado. Todo ello en un período de transición que podríamos delimitar entre 1959 y 1973.

Al margen de que este papel globalmente positivo de la actuación económica del Estado tendría que ser debidamente matizado y discutido, la superación definitiva de esta fase de transición comentada se convierte en un problema de política económica a nivel de grandes opciones en el manejo, fundamentalmente, de los instrumentos de la «política industrial», en la vía de una definitiva integración en una posición ventajosa dentro del proceso de especialización productiva internacional. (Y el autor encuentra aquí analogías con el cambio de rumbo de 1959, cuya verdadera naturaleza es tema controvertido y más después de la orientación que a partir de los Planes de Desarrollo adopta

el Sector Público de nuestra economía.)

Con todo y a modo de reflexión final, hay que hacer notar el escaso papel configurador real que, con toda probabilidad, tiene la actuación económica del Estado en un país de dimensiones relativamente reducidas, con un gran y creciente grado de dependencia exterior y con una estructura económica muy definida por la historia del proceso de industrialización (protección arancelaria y extra-arancelaria, autarquía, etc.) y del proceso de especialización internacional (en base a las fuentes de recursos reales, su canalización financiera, diferencias tecnológicas, dotaciones distintas de factores, diferencias en sus precios relativos y, en fin, condicionamientos socio-políticos de todo tipo). Todo ello dentro de un contexto de profundización y consolidación del sistema económico definido por la economía de mercado y que por tanto presupone, en principio, una preponderancia de la lógica económica del sector privado.

De todos modos y sea cual sea la opinión acerca de lo expuesto en el anterior párrafo, el tema queda planteado y hay que tener en cuenta que viene completamente condicionado por la necesidad de absorber los excedentes de algunos factores productivos y especialmente, aquí y ahora, los excedentes de la mano de obra.

Josep Piqué

Psicología de Grupos PIO SBANDI.
(Biblioteca de Psicología n.º 34).
Editorial Herder. Barcelona, 1977.

Dividido en cuatro partes, el estudio del profesor Sbandi trata de explicar el fenómeno del «grupo» desde el punto de vista de la psicología social. Se propone facilitar información sobre la psicología de grupos, exponer algunas hipótesis que resu-

tan de esta última, y sugerir temas para una ulterior consideración. La importante y actual fenomenología del grupo es objeto de la información, hipótesis y experiencias contenidas en el presente libro, de acuerdo con la siguiente distribución:

Trata el capítulo primero de la investigación psicosociológica acerca de la formación de opiniones en el campo social y algunos estudios sobre el comportamiento individual en situaciones sociales difíciles pretenden poner al sector al corriente sobre la problemática de la relación del «individuo» con los «otros».

Después de plantear las dos tesis contrarias, individuos como realidad ante el grupo e individuos como **mera entidad lógica** ante la realidad social, colectiva, se exponen los primeros experimentos sobre la cuestión de la «facilitación social», en que los principales se refieren a la influencia de la presión social sobre el individuo, las mayorías, la unanimidad y la no -unanimidad y ponen «de relieve el problema de la influencia que los otros ejercen sobre el comportamiento del individuo». Concluye el capítulo con la importante deducción de que el individuo acepta situaciones confusas e incluso autoritarias antes de «soportar una situación en la que corre riesgo de quedar aislado».

El capítulo segundo sobre «El fenómeno del "grupo"» con exposición de las más importantes teorías en tal sentido, intenta presentar el grupo —y el individuo— como fenómeno primordial de la vida en sociedad, con aclaración de los conceptos de «grupo», «dinámica de grupos» y descripción de formas y estructuras de los grupos. Aparte de observar el dinamismo colectivo con datos históricos, se analizan las relaciones desde la libido freudiana jefe/masa, pasando por **La rebelión de las masas** de Ortega y Gasset y los impulsores de tales teorías, llegando a la afirmación básica de que «La masa repre-

senta hoy el signo de nuestro tiempo... El individuo ha quedado absorbido por la masa, y una mentalidad de masa se impone».

Se exponen los enfoques de la teoría del campo interaccional y la del grupo de orientación freudiana ya que «con sus numerosas variantes, ha influido en gran medida sobre la terapia en grupo, y puede, además, ser la base para la explicación de fenómenos concretos de los procesos grupales.» Sigue la teoría de las relaciones efectivas, de Pagès, o «sentimiento predominante que, con matices individuales, es compartido por todos los miembros del grupo», de acuerdo con las relaciones emocionales mutuas. Se plantean, ante las diversas teorías, los interrogantes del comportamiento biológico y patológico de la agrupación que, en definitiva, se comporta como un ente individual.

El intento de aclaración conceptual estudia la dinámica de grupos bajo distintos aspectos, enfocados hacia su terapéutica. «Qué es un grupo» se presta a diversos intentos de finitorios y a clasificaciones diversas. En cuanto a los elementos estructurales, los principales son el número de miembros, la meta, las normas propias, los roles propios del grupo y, asimismo, el rol del **líder** según diferentes enfoques.

El tercer capítulo «La dinámica del grupo y el sistema de autorregulación» estudia detenidamente el principal sistema de autorregulación: el sistema de control por **feedback**. Partiendo de «un carácter originario primario como el de los individuos. Donde hay hombres, hay grupos; así ha sido y será siempre», esta realidad dinámica presenta el desarrollo del grupo según el comportamiento físico y psíquico para, finalmente, exponer el sistema de **feedback** «como sistema de control, y su influencia en los procesos del grupo» y piedra fundamental «para el estudio y comprensión del siste-

ma de datos del individuo y el grupo». La consideración final y en relación con el tema es que «El sistema de control por **feedback** es un modelo de autorregulación universalmente aplicable. Los sistemas sociales conservan o pierden su estabilidad según qué **inputs** actúen sobre ellos».

Así el capítulo cuarto, último y más extenso de la obra, sobre los laboratorios de dinámica de grupos, presenta una digresión sobre la evolución histórica de los laboratorios de dinámica de grupos en EE.UU. y en la República Federal Alemana, siguiendo con una exposición de los problemas de esos laboratorios; se describen algunas de las técnicas en ellos aplicadas. Aquí el estudio del profesor Sbandi pasa de la psicología social a la ciencia experimental o reintegración del grupo de instrucción al laboratorio, con el «sensitivity training» e «instrumented training-group».

Se concluye, en consecuencia, que «el elemento esencial de los cursos de dinámica de grupos es su apertura a las innovaciones... y, sobre todo, su sensibilidad respecto a cualquier fenómeno social e interpretación del mismo». Los ejercicios realizados en los laboratorios de dinámica de grupos y la aplicación de los cuestionarios de Bales para esclarecer las estructuras del grupo finalizan la obra, sin olvidar el rechazo individuo **versus** grupo o grupo **versus** individuo, problemática que sería objeto de otras investigaciones en tan importante cuestión, sugiriendo temas para ulteriores consideraciones.

Mariàngela Cerdà

Economía política y modelos multisectoriales, JOSE M.^a VEGARA. Tecnos. Madrid, 1979, 190 páginas.

He aquí un texto especialmente útil para todos aquellos estudiosos

que se sienten insatisfechos con la «visión» dominante en la teoría económica convencional y se interesan por una vía alternativa. Como es sabido hay ya una serie de aportaciones notables que tentativamente delinear las bases para «otra» teoría económica a partir de un enfoque que podría ser denominado «reproductivo», por cuanto sitúa en el punto de mira del análisis los requerimientos para la reproducción del sistema económico. Tal vía alternativa empieza, lentamente, a ser esbozada aunque todavía se sitúan las investigaciones en niveles sumamente abstractos. Dentro de las escasas aportaciones vernáculas el trabajo de Vegara sobresale por sus genuinos merecimientos.

El título del libro resulta veladamente significativo al respecto. El lector informado se percatará de que la expresión «economía política» no es la usual en el mundo académico y que, de hecho, se contrapone a «teoría económica». No es que los campos estén perfectamente delimitados. Más bien la elección de una u otra terminología opera como semáforo indicador de preferencias. La expresión «economía política» sugiere por lo común una filiación con respecto al paradigma clásico-marxista y un distanciamiento con relación al enfoque hoy hegemónico. Por otro lado con las palabras «modelos multisectoriales» se hace hincapié en la necesidad de afrontar los problemas teóricos de forma desagregada, pues son muchas y bien conocidas las dificultades y objeciones en que se incurre con la agregación de las variables económicas.

El objetivo de la obra viene expresamente indicado en la presentación del autor: libro de texto para estudiantes avanzados con la finalidad de facilitar el tratamiento, con rigor y concisión, de un conjunto de contribuciones de notable relevancia teórica o bien susceptibles de apli-

caciones diversas. El texto ocupa ocho capítulos y un apéndice matemático de vectores y matrices. Se configura como una sucesión de modelos matemáticos en los que se analizan algunas propiedades de sistemas económicos estilizados y definidos como «modo de producción mercantil simple» y «modo de producción capitalista». Dichos capítulos afrontan una serie de temas ligados a las contribuciones de Marx, Leontiet, von Neumann y Sraffa, eslabones fundamentales del enfoque señalado.

Se entra en materia sin justificaciones preliminares. La atención se fija esencialmente en los precios y, en menor medida, en las variables distributivas, salario y tipo de beneficio. En los cuatro primeros capítulos se establecen una serie de supuestos e hipótesis restrictivas tales como: a) ausencia de técnicas alternativas, b) ausencia de producción conjunta, c) coeficientes constantes. No se discuten los motivos para efectuar la selección de las hipótesis ni el grado de distorsión que entrañan estas simplificaciones. Ya es costumbre tal proceder, pero conviene dejar constancia de que conlleva más riesgos de lo que a menudo se supone.

El panorama se complica en los siguientes capítulos, dedicados respectivamente a tratar la selección de técnicas, el modelo de von Neumann, la primera parte de la obra de Sraffa y algunos tópicos seleccionados de economía marxiana. En este último capítulo se discuten en concreto el tema de los valores y precios de producción en Marx, la «transformación» de valores en precios y la pretendida «tendencia decreciente de la tasa de beneficio». Aunque los resultados a los que se llega son conocidos, todavía se empeñan en ignorarlos muchos vulgarizadores del marxismo que parecen considerar poco menos que infalible la magna obra de Marx.

En este orden de ideas hay que advertir que quizá Vegara se pasa un pelín y bordea una cierta esterilización (por asepsia radical) de la problemática marxista, que de ningún modo pretendía ser una construcción formal. Ahora bien, el marxismo no es propiedad de nadie y todos pueden hacer con unos escritos y una tradición lo que les dé la gana. Así se ha hecho hasta ahora, y si la burocracia rusa ha empleado el «marxismo soviético» como capirote de adorno para inmensos **gulguls**, no hay razón suficiente para censurar que un experto en matemáticas aplique su pericia a operar con traducciones formales de conceptos económicos marxianos. Desde luego acaso sea preferible correr el riesgo de la esterilización sectorial a cultivar irreflexivamente una masa de posiciones con ciertos elementos confusos y a veces absurdos. Uno, en definitiva, prefiere los revisionismos de esta especie a las escolásticas repetitivas y contradictorias, para no hablar de las religiones de Estado.

En conjunto el texto satisface cumplidamente las esperanzas y resulta homologable con manuales extranjeros. Su virtud más destacada no es la originalidad, sino la claridad, el rigor y la sistematicidad. Puede chocar al lector poco familiarizado con la temática de que se ocupa o con el tipo de tratamiento formal aplicado a los modelos seleccionados. Hay algún abuso de ejemplos numéricos que se justifican perfectamente para la exposición en las aulas, pero que parecen redundantes en un libro como el que comentamos. En cambio se echa en falta una mayor atención a los aspectos interpretativos y problemáticos de los modelos desarrollados. No está ausente la preocupación por estos rasgos, pero se halla reducida a la mínima expresión y no siempre resulta tan convincente como las secuencias formales.

En suma, si bien se estudian con cuidado las propiedades matemáticas de los modelos presentados, no se realiza un esfuerzo del mismo calibre para delimitar su interés teórico y sus vinculaciones con los propósitos explicativos que todo esquema científico, quierase o no, comporta.

* * *

Cumplida ya la labor informativa y de evaluación global que una revisión exige, voy a ocuparme ahora de la principal objeción que, en mi opinión, hay que hacer a este libro, a saber el tratamiento del **capital fijo**.

En nota a pie de página se anuncia que «en el capítulo 4 se considerará el caso con capital fijo» (página 47). En dicho capítulo se adopta la visión del capital fijo como stock y se supone «depreciación por evaporación». Se definen tres variables del siguiente modo:

m_{ij} = stock de i necesario para producir una unidad de j

a_{ij} = gasto de i necesario para producir una unidad de j

T_{ij} = vida media del stock

y «por definición» se propone la siguiente relación:

$$\frac{m_{ij}}{T_{ij}} = a_{ij}$$

A continuación se añade que a_{ij} «corresponde al coeficiente de **amortización** o de **depreciación**» (pág. 65).

Como justificación de la fórmula que liga a las tres variables se remite al lector a la **Teoría del crecimiento económico** de Morishima. Vale la pena subrayar que en tal libro el propio Morishima desautoriza la interpretación arriba reproducida. La cita es un poco larga, pero resulta esclarecedora: «Según

el tratamiento neoclásico de la depreciación por evaporación los bienes de capital producidos hace varios años que han estado sometidos al desgaste, se consideran físicamente equivalentes a cantidades menores de nuevos bienes de capital del mismo tipo. Este es un supuesto útil para empezar a abordar el problema, pero simplifica en exceso la estructura por edades del stock disponible e impide tratar adecuadamente la mortalidad de los bienes de capital. Conduce incluso a contradicciones, pues un empresario que posea una cierta cantidad de un bien de capital en la etapa final de su vida útil se encontrará al comienzo del año siguiente sin equipo capital; mientras que si dispone de una cantidad, por pequeña que sea, de un bien de capital recientemente producido, podrá utilizarlo en la producción a lo largo de toda su vida útil. Como este ejemplo ilustra en general, es imposible encontrar equivalentes **cuantitativos**, en términos de un bien de capital nuevo, de los bienes de capital deteriorados en grados diferentes por el uso. Únicamente tratando los bienes de capital en distintos estados de desgaste como bienes **cualitativamente** diferentes podremos describir adecuadamente la estructura por edades del stock de capital» (Morishima, **Teoría del desarrollo capitalista**, página 109).

Evidentemente Vegara conoce el problema. Pero muchos de los lectores potenciales lo ignoran y su texto puede inducirles a pensar que es tan válida una forma de aproximación como otra. Los reparos de Vegara en aceptar la «revolución de von Neumann» (como dijo Morishima) se exponen en el capítulo correspondiente a este modelo. Dice Vegara: «el modelo (...) supone que existen los **mercados** correspondientes a todas las mercancías, incluidos los bienes de capital depreciados; el funcionamiento simultáneo

de los mercados, en el marco de la competencia capitalista, es el mecanismo que «resuelve» el modelo, determinando las diversas variables, en particular, los precios. Ahora bien, en este marco, y dado que es bien conocida la no existencia generalizada de mercados de bienes de capital fijo usados, el tratamiento de la depreciación en términos de producción conjunta aparece como un avance sugestivo pero básicamente formal» (págs. 99-100).

Las razones aducidas parecen las de un empirista radical y contrastan fuertemente con la línea predominantemente lógica en que se mueve el texto. Digamos también que el modelo de von Neumann **no supone** la existencia de mercados de todas las mercancías: salvo error, el concepto de «mercado» ni se menciona en el famoso artículo. Naturalmente tiene que haber fuerzas de alguna especie para alcanzar un resultado equilibrado y mínimamente estable. Es perfectamente lícito suponer que el «mercado» condensa buena parte de ellas. Pero no es indispensable que todas las mercancías tengan su mercado, del mismo modo que no es necesario poder seguir el curso de un río para afirmar su unidad. Hay muchos modos indirectos de afirmar que el Guadiana continúa existiendo aún cuando desaparezca de la vista en algún momento.

La existencia de mercados sirve (entre otras cosas) para contrastar en qué medida los resultados teóricos son aceptables, pero no se pueden confundir ni están en el mismo nivel los precios sombra o precios de economista que los precios efectivamente practicados. En términos estrictos no es preciso suponer o imponer la existencia de mercados para **todas** las mercancías, basta con que puedan proponerse precios teóricos para todos los bienes básicos por vía directa o indirecta. Considerar que el mercado «hace» los pre-

cios es caer en fetichismo excesivo y concederle una preeminencia que choca con la efectiva realidad de las concentraciones verticales en la esfera de la producción y la distribución. Obviamente, los contables y gerentes no necesitan la existencia de mercados para determinar precios de cómputo en cada una de las fases de un proceso cada vez más elongado.

El problema de fondo puede ser sugerido del siguiente modo. La «maquinaria» recién estrenada tiene un valor objetivamente determinado. Supongamos que su productividad es constante y su horizonte vital definido. En tal caso disponemos sólo de dos puntos indiscutibles de valoración: la trayectoria temporal de su valor debe unir estos puntos, pero no se dispone de información directa sobre el aspecto de dicha trayectoria. Ahora bien, **tanto si hay mercados como si no**, dentro de un modelo estacionario de la estirpe considerada aquí, hay que inventar criterios que permitan trazar esta trayectoria y que concuerden con la lógica del sistema. Es evidente que parte del valor final de un producto debe imputarse al desgaste que sufre irremisiblemente la «maquinaria» y que la suma de valores transferidos deben cubrir amortización y beneficios. Esto conduce a resultados bien determinados. Hay que proceder luego a contrastaciones indirectas. Es lo que esgrimió Sraffa: su fórmula de «anualidad» coincidía exactamente con la emanada de la vieja sabiduría contable. Además su método era más poderoso porque el razonamiento generador podía aplicarse a casos mucho más complejos. (Hay que advertir, de paso y entre paréntesis, que el capital fijo no es sólo maquinaria o edificios; también los árboles frutales pertenecen a esta categoría, por lo que resulta erróneo creer que el problema teórico subyacente surge en la era industrial).

En definitiva, si las razones escue-

tamente apuntadas son válidas, resulta incorrecto e inaceptable la consideración del **capital fijo** mediante el esquema de «depreciación por evaporación» (que disuelve el problema sin resolver casi nada). Y se mantiene en pie la propuesta de von Neumann y Sraffa es indispensable

internarse en el marco de la «producción conjunta» para afrontar con rigor los delicados problemas del capital fijo, género de bienes cualitativamente distinto e irreducible al caso del **capital circulante**.

A. Barceló